

PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERN PIUTANG PADA CV. ENERGI

Marita Olivia

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Akuntansi

Universitas Dian Nuswantoro Semarang

Email : maritaolivia@gmail.com

ABSTRACT

The continuity of a business can be realized if the goods and services offered can be accepted by both the public and market share. Thus, a company must understand the sales. One of them is a credit sale. Seen from the frequent large party transactions that occurred in the CV. This requires energy companies to sell credits. Of the number of credit sales that occurred, it would cause the company's accounts receivable and accounts should as much as possible to control which occur effectively and efficiently. To achieve this goal, corporate leaders need a system to help organize the internal control specifically in this case the control of accounts receivable. On the basis of the above conditions, it is necessary to analyze the implementation of accounting information systems sales to boost the effectiveness of internal control accounts CV. Energy.

The purpose of this study is to provide an explanation of the implementation of the accounting information system of credit sales in the CV. Energy, evaluated the effectiveness of internal control accounts, and determine the role of accounting information system of credit sales in receivables increased effectiveness of internal control. Effectiveness and efficiency of internal control is determined by an internal control structure that includes the control environment, risk assessment, control activities, information and communication and observation (monitoring).

The results have shown that the credit sales accounting information system is not good enough. Marked with the financial statements have not been doing a good recording. But despite these shortcomings, the elements of the internal control system is good enough as documents, network procedures, accounting records, parts or related functions as well as other elements.

Keywords : *Accounting Information System, Sales Credit, Accounts Receivable*

PENDAHULUAN

Kegiatan penjualan umumnya terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun secara tunai. Dalam transaksi penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan setelah menerima kas dari pembeli. Namun dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya (Mulyadi, 2008).

Masalah sistem informasi akuntansi di sebuah perusahaan sangat menarik untuk diteliti, terutama pada penjualan kredit. Hastoni, dan Aprilisabeth. (2008) menyatakan bahwa, pada umumnya, perusahaan menjual barang atau jasa secara kredit, yang dapat menimbulkan adanya peningkatan jumlah piutang pada pelanggannya. Bahkan terkadang seseorang yang awalnya tidak berfikir untuk membeli sesuatu, menjadi membeli karena adanya penawaran suatu produk yang dapat diperoleh dengan cara kredit.

Penelitian ini dilakukan berdasarkan dari penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Hastoni dan Aprilisabeth. (2008) yang meneliti peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern piutang dan penerimaan kas studi kasus pada PT Trinunggal Komara. Hasil dari penelitian yang dilakukan oleh Hastoni dan Aprilisabeth (2008) adalah bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit mempunyai peranan yang signifikan terhadap peningkatan efektivitas pengendalian intern piutang dan penerimaan kas pada PT Trinunggal Komara.

CV. Energi merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang

pengadaan dan penjualan barang - barang khususnya mesin-mesin, *spare part* mesin pabrik yang beralamat di Jalan Rorojonggrang I / 501 Semarang. Dalam menjual barangnya perusahaan ini pada umumnya melakukan penjualan secara kredit. Salah satu masalah yang mendasar yang dihadapi oleh CV. Energi adalah penerapan sistem akuntansi penjualan yang masih dilakukan secara manual hal ini dinilai masih lemah.

Dengan adanya suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang terorganisir dengan baik, aktivitas penjualan penjualan pada perusahaan diharapkan berjalan dengan baik dan benar. Selain itu, dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang terorganisir dengan baik akan membantu memberikan informasi yang akurat bagi manajemen, sehingga manajemen dapat mengambil keputusan guna melakukan penjualan secara tepat sehingga dapat meningkatkan efektivitas pengendalian intern piutang serta mengetahui kemajuan yang dicapai perusahaan.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Sistem

Tidak sedikit perusahaan kecil yang belum menggunakan sebuah sistem informasi akuntansi dalam aktivitas keuangan mereka, termasuk untuk hal menjual atau membeli barang dari pemasok. Semua itu butuh sebuah sistem yang berguna untuk memberikan informasi yang akurat bagi manajemen, agar manajemen dapat mengambil keputusan guna melakukan penjualan secara tepat sehingga dapat meningkatkan efektivitas pengendalian intern piutang serta mengetahui kemajuan yang dicapai perusahaan. Sistem adalah kumpulan dari elemen-elemen yang berhubungan erat satu dengan yang lainnya yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Pengendalian Intern atas Piutang

Menurut Hery (2011), jika berbicara mengenai pengendalian internal atas piutang, maka sesungguhnya yang menjadi pusat perhatian kita adalah bagaimana pengamanan yang efisien dan efektif dilakukan atas piutang, baik dari segi pengamanan atas perolehan fisik kas, pemisahan tugas (termasuk masalah otorisasi persetujuan kredit), sampai pada tersediannya data catatan akuntansi yang akurat. Setiap pengajuan kredit yang dilakukan oleh calon pembeli haruslah diuji atau dievaluasi terlebih dahulu kelayakan kreditnya. Bagian penjualan tidak boleh merangkap bagian kredit. Persetujuan pemberian kredit hanya boleh dilakukan oleh manajer kredit. Manajer penjualan tidaklah memiliki otorisasi atau wewenang untuk menyetujui proposal kredit pelanggan. Apabila bagian penjualan merangkap bagian kredit, maka dikhawatirkan (terutama apabila komisi penjualan ditetapkan berdasarkan pada besarnya omset penjualan) seluruh

proposal kredit (tanpa kecuali) yang diajukan calon pembeli akan langsung disetujui tanpa adanya evaluasi terlebih dahulu.

Pengertian Sistem Pengendalian Intern

Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen (Mulyadi, 2008). Tujuan sistem pengendalian intern menurut definisi tersebut adalah :

1. Menjaga kekayaan organisasi
2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi
3. Mendorong efisiensi
4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen

Menurut tujuannya, sistem pengendalian intern tersebut dapat dibagi menjadi dua macam: pengendalian intern akuntansi (*internal accounting control*) dan pengendalian intern administratif (*internal administrative control*). Pengendalian intern akuntansi yang baik akan menjamin keamanan kekayaan investor dan kreditor yang dipercaya. Pengendalian internal akuntansi merupakan bagian dari sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama untuk menjaga kekayaan organisasi dan mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode analisis yang digunakan adalah secara kualitatif, yaitu kegiatan

yang meliputi pengumpulan data dan dalam penelitian ini hanya menggunakan data primer untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang menyangkut keadaan yang sedang terjadi dengan melakukan riset mengenai penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern piutang. Studi deskriptif (*descriptive study*) dilakukan untuk mengetahui dan menjadi mampu untuk menjelaskan karakteristik variabel yang diteliti dalam suatu situasi. Dalam hal ini, struktur pengendalian intern lebih dibahas karena menyangkut judul yang disampaikan. Struktur pengendalian intern terdiri dari lingkungan pengendalian, penaksiran rasio, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi serta pemantauan (*monitoring*).

Analisis data dilakukan dengan cara membandingkan antara teori-teori yang telah ada dengan data-data yang didapat dari studi kasus. Dalam analisis ini, penulis melakukan pemahaman akan kondisi-kondisi yang ada dalam perusahaan, kemudian melakukan analisis perbedaan-perbedaan yang terjadi, dan menentukan apakah perbedaan-perbedaan itu menyangkut pada hal-hal yang mendasar, dari analisis ini dapat disimpulkan tentang penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit, serta memberikan saran-saran yang tepat mengenai penerapannya di masa yang akan datang.

Untuk menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit, maka kondisi-kondisi yang ada dalam perusahaan dibandingkan dengan teori-teori yang ada. Suatu penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dapat dikatakan memadai jika unsur-unsur, catatan-catatan, informasi yang diperlukan manajemen, dokumen yang digunakan, jaringan prosedur yang membentuk sistem, serta fungsi dan bagian yang terkait telah terpenuhi. Sedangkan efektivitas

pengendalian intern piutang dapat dikatakan baik jika memenuhi kelayakan pengendalian intern secara memadai dan efektif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari awal berdirinya sampai sekarang, CV. Energi memiliki kegiatan usaha perdagangan barang dan jasa. Barang dagangan utama meliputi barang cetakan, besi, alat atau peralatan atau suku cadang: konstruksi, perpipaan, las, pertukangan, teknik, mekanik, elektrik, mesin industri. Sedangkan untuk jasanya meliputi pemasangan, *service* dan perbaikan. Dalam kegiatan perdagangannya CV. Energi bekerja sama dengan Perhutani, PT. Indofood Fritolay, Coca Cola Bottling, dan pabrik-pabrik lainnya.

CV. Energi mengharapkan dengan berdirinya perusahaan ini maka dapat memberikan kemudahan serta manfaat yang lebih kepada masyarakat. Dalam hal ini, dapat dilihat dari peningkatan jumlah penduduk dan aktivitas CV. Energi memberikan solusi atas terciptanya lapangan pekerjaan bagi masyarakat.

Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

Berdasarkan hasil penelitian pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit di CV. Energi, CV. Energi sudah menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Hal ini dapat dilihat di bagian penjualan data pelanggan yang tercantum dalam daftar pelanggan cukup lengkap dengan adanya nama, alamat, nomor telepon dan lain-lain untuk memudahkan dalam pengecekan. Di dalam bagian penagihan, harga yang tercantum sudah sesuai dengan daftar harga yang telah ditetapkan oleh manajemen, dan pihak yang berwenang selalu mengawasi

jika terjadi penyimpangan harga. Sedangkan di bagian penjualan, faktur penjualan sudah cukup sesuai, antara barang yang dikirim cocok dengan data pelanggan seperti nama pelanggan, jumlah barang, harga dan jenis barang.

Efektivitas Pengendalian Intern Piutang

Pada umumnya di setiap perusahaan harus memiliki pengendalian intern di setiap kegiatan operasinya, hal ini sangatlah diperlukan untuk mengamankan harta kekayaan perusahaan dari praktek kecurangan yang tidak diinginkan, meningkatkan efisiensi dan efektifitas kegiatan operasi perusahaan dan keandalan data dalam akuntansi. Demikian juga dengan CV. Energi sudah memiliki pengendalian namun masih minim. Seperti masih adanya daftar piutang yang dicatat secara manual dan belum terorganisir, tidak dilakukannya penjurnalan setiap terjadinya transaksi, masih adanya karyawan yang tidak ahli dibidangnya (kekurangan karyawan ahli), masih kekurangan dana jika ada proyek besar, serta pengendalian manajemen kurang efektif. Ciri-ciri pokok pengendalian intern pada CV. Energi sebagai berikut:

a. Lingkungan Pengendalian

Setiap karyawan memiliki solidaritas yang tinggi, mereka saling bekerja sama dan membantu dalam pekerjaannya. Hubungan antara atasan dan bawahan juga sangat erat mereka selalu berkomunikasi dan bekerja sama dalam pemecahan suatu masalah. Perusahaan berkeyakinan bahwa suatu kejujuran dan kepercayaan sangat penting sebagai landasan semua hubungan bisnis. Karyawan yang dipekerjakan memiliki kejujuran dalam menghadapi pemasok, pembeli dan semua pihak yang berhubungan dengan perusahaan. Setiap karyawan yang bekerja di CV. Energi sudah

diberikan tanggung jawab dan tugas yang sesuai dengan kemampuannya. Jadi dapat mengurangi kecurangan atau salah pengendalian dalam kegiatan operasional perusahaan.

b. Penaksiran Risiko

Untuk menghindari resiko permasalahan yang mungkin akan terjadi, maka pihak manajemen CV. Energi membuat suatu kebijakan bagi setiap karyawan baru untuk harus mengikuti pelatihan atau *training* selama beberapa hari sebelum terjun langsung ke lingkungan kerja yang sesungguhnya. Dalam hal ini CV. Energi menyediakan suatu tempat khusus untuk pelatihan karyawan baru. Disini para karyawan baru diberi pelatihan tentang sistem pembukuan yang masih manual. Namun pada kenyataannya perusahaan masih membutuhkan tenaga ahli dalam bidang mesin, akuntansi dan pemasaran.

Pengumuman atau pernyataan akuntansi, perubahan prinsip akuntansi secara tidak langsung akan mempengaruhi resiko di dalam penyusunan laporan keuangan nantinya. Misalnya mengenai pentingnya pencatatan transaksi ke dalam jurnal dan adanya buku pembantu piutang yang dicatat secara manual karena bagian akuntansi dan kredit menjadi satu bagian.

c. Informasi dan Komunikasi

Dalam melaksanakan prosedur pencatatan CV. Energi masih menggunakan sistem yang manual dan belum terkomputerisasi dan sistem ini belum terintegrasi dengan baik. Jadi dalam pencatatan mulai dari transaksi yang terjadi, mengolah

transaksi tersebut, meringkas sampai melaporkan laporan keuangan akhir masih dicatat secara manual. Namun dalam hal komunikasi, karyawan sudah cukup paham dengan tugas dan wewenang yang harus dilakukan. Kedua hal ini berpengaruh dalam kemampuan manajer untuk mengambil keputusan yang seharusnya dalam mengendalikan kegiatan operasi perusahaan seperti penyusunan laporan keuangan yang andal.

d. **Aktivitas Pengendalian**

Pengendalian fisik dilakukan oleh tiap personil sesuai bidang masing-masing. Pengendalian fisik menurut barang-barang yang dijual atau mesin-mesin yang akan diperbaiki dilakukan oleh mekanik atau teknisi yang sesuai bidangnya. Pengolahan informasi sudah cukup baik. Ditandai dengan adanya dokumen-dokumen yang menunjang kegiatan operasional seperti formulir, surat-surat dan buku piutang yang walaupun masih diolah secara manual.

e. **Pengamatan (*Monitoring*)**

Dalam melakukan kegiatan pemantauan, tiap kepala bagian di CV. Energi terjun langsung untuk mengawasi dan memantau pekerjaan para karyawannya begitu juga dengan pelaporan laporan keuangannya. Hal ini yang akan dapat menghindarkan perusahaan dari timbulnya piutang tak tertagih.

Peranan Sistem Informasi Akuntansi dalam Peningkatan Efektivitas Pengendalian Intern Piutang

CV. Energi belum cukup memiliki sistem informasi penjualan yang baik dan memadai, hal ini tercermin dalam kemampuan CV. Energi untuk kurang menciptakan:

1. Efektivitas dalam pelaksanaan pengendalian intern piutangnya.

Kemampuan CV. Energi untuk menciptakan efektivitas dalam pelaksanaan pengendalian intern piutangnya kurang didukung oleh sistem informasi akuntansi yang terkomputerisasi dengan baik dan belum bersifat terintegrasi / *online*. Dengan belum adanya sistem informasi akuntansi yang terkomputerisasi atau masih manual, maka para karyawan masih kesulitan berkomunikasi dan mendapatkan informasi dari tiap bagian. Tidak hanya itu, sistem informasi yang masih manual menyulitkan manajemen dalam melakukan *monitoring* atau pemantauan setiap kegiatan operasional penjualannya. Selain itu, penagihan ke pelanggan menjadi sulit, yang masih menggunakan telepon serta *fax* untuk mengingatkan pelanggan mengenai piutang. Tidak hanya dalam minimnya teknologi, pembuatan catatan-catatan seperti jurnal-jurnal dibuat oleh CV. Energi. Hal ini dapat menyulitkan dalam mengolah data transaksi yang terjadi.

2. Efisiensi dalam pelaksanaan intern piutang

Sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian intern piutang yang telah dilakukan oleh CV. Energi belum cukup memberikan keuntungan bagi perusahaan seperti menarik pelanggan lebih banyak lagi. Hal ini dikarenakan proses kegiatan penjualannya yang masih berjalan dengan lambat dan berbelit-belit. Namun, masih ada keuntungan yang

dihasilkan oleh CV. Energi, selain pihak penagihan yang selalu mengingatkan mengenai piutang pada pelanggan menggunakan telepon, bagian penjualan juga bekerjasama dengan pihak bank, sehingga yang menanggung setiap resiko kredit macet adalah pihak bank.

3.Efektivitas dalam pelaksanaan kegiatan operasionalnya.

Karena di tiap bagian tidak terdiri dari 1 personil saja, namun terdiri dari beberapa personil sehingga pekerjaan dapat dilakukan dengan cepat tanpa adanya penumpukan pekerjaan dan menghindari kecurangan yang terjadi (menjaga integritas karyawan).

PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan data hasil wawancara dan observasi yang penulis buat maka dapat disimpulkan bahwa CV. Energi belum sepenuhnya memiliki pengendalian intern penjualan dan piutang yang memadai. Hal ini tercermin dari kurangnya penerapan komponen-komponen pengendalian intern yang akan bertujuan untuk pengendalian intern CV. Energi.

Berkenaan dengan keandalan data keuangan CV. Energi masih menggunakan sistem manual dan belum terkomputerisasi dengan baik. Sistem ini sifatnya belum terintegrasi dengan baik dan kerjanya lambat namun sudah cukup akurat yang mengakibatkan kegiatan operasi penjualan yang tidak berjalan dengan lancar serta sistem ini tidak dirancang sesuai prinsip akuntansi yang berlaku.

Dengan masih digunakannya sistem informasi akuntansi yang masih manual atau belum terkomputerisasi

dengan baik, hal ini dapat menyebabkan para karyawan kesulitan dalam berkomunikasi dan mendapatkan informasi dari bagian-bagian lain di perusahaan. Tidak hanya itu, hal ini juga dapat menyulitkan manajemen dalam memantau (*monitoring*) setiap kegiatan operasional penjualan yang terjadi dalam perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Bodnar, George H dan William S. Hopwood. 2003. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jilid 2. PT. Indeks Kelompok Gramedia : Jakarta.
- Bodnar, George H dan William S. Hopwood. 2003. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jilid 1. PT. Indeks Kelompok Gramedia : Jakarta.
- Charles T. Horngren, Walter T. Harrison,Jr., Michael A. Robinson.1997. *Akuntansi Indonesia*. Salemba Empat : Jakarta.
- Djanegara, H. Moermahadi Soerja. 2005. *Eveluasi Penerepan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern*. Jurnal Ilmiah Ranggading. Volume 5 No. 2, 77-84.
- Erhans dan Junaedi Yusuf. 2000. *Akuntansi Berdasarkan Prinsip Akuntansi Indonesia: Perusahaan Dagang dan Jasa*. Jilid 1. Ercontra Rajawali: Jakarta.
- Hastoni dan Suhendra. 2007. *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Pembayaran Piutang Sebagai Alat Keputusan Pemberian Kredit Studi Kasus Pada PT. JSK*. Jurnal Ilmiah Ranggading. Volume 7 No.1, 14-18.

- Hastoni dan Dewi Susanti Aprilisabeth. 2008. *Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern Piutang dan Penerimaan Kas* Studi Kasus pada PT. Trinunggal Komara. Jurnal Ilmiah Ranggading. Volume 8 No. 1, 30-36.
- Hery. 2011. *Akuntansi: Aktiva, Utang, dan Modal*. Gava Media: Yogyakarta.
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo. 2009. *Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen*. BPFE. Yogyakarta.
- Jogiyanto HM. 2005. *Analisis dan Desain Sistem Informasi : Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktek Aplikasi Bisnis*. Andi Offset: Yogyakarta.
- Kieso, Donald. L., Jerry L. Weygandt., and Terry D. Warfield. *Intermediate Accounting*. 12th Edition.
- Lubis, Arfan Ikhsan. 2010. *Akuntansi Keperilakuan*. Edisi 2. Salemba Empat: Jakarta.
- Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat: Jakarta.
- Nurwijayanti, Vienneke Elly. 2010. *Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Pada Body and Soul Clothing di Ambarukmo Plaza*. Yogyakarta.
- Puspitawati, Lilis dan Sri Dewi Anggadini. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Graha Ilmu: Yogyakarta.
- Tim Implementasi IFRS. 2009. PSAK 01: Penyajian Laporan Keuangan. Ikatan Akuntan Indonesia: Jakarta.
- Tim Implementasi IFRS. 2009. PSAK 02: Laporan Arus Kas. Ikatan Akuntan Indonesia: Jakarta.
- Siegel, Joel G. dan Jae K. Shim. 1995. *Kamus Istilah Akuntansi*. Elex Media Komputindo : Jakarta.
- Warren, Carl S., James M. Reeve dan Philip E. Fees. 2008. *Pengantar Akuntansi*. Buku 1. Salemba Empat : Jakarta.
- Winarno, Wing Wahyu. 1994. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi 1. Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN: Yogyakarta.

